

社会身份与行为决策关系实验经济学研究前沿探析

汪良军, 刘美辰

(浙江工业大学 经济与管理学院, 浙江 杭州 310023)

摘要:本文在系统梳理社会身份与行为决策实验经济学研究文献的基础上,首先分析了社会身份影响行为决策的机理以及两种相关的实验研究方法,然后介绍了囚徒困境博弈、公共品供给博弈、信任博弈、独裁者博弈等实验背景下的社会身份与行为决策关系研究成果,最后在总结和评价现有研究的基础上,针对现有研究所存在的问题提出了若干建议。

关键词:实验经济学;社会身份;社会偏好;最简群体范式;启动技术;行为决策

中图分类号:F270 **文献标识码:**A **文章编号:**1001-4950(2013)04-0022-10

一、引言

社会身份是个体作为某个社会群体成员的自我概念。当我们把自己归入某个社会类别或外界把我们归入某个社会类别时(March, 1994),我们就有了某种社会身份,如性别、宗教、职业等方面的社会身份。社会身份理论能够解释许多现象,如种族和宗教冲突、各种歧视、难以调和的劳动纠纷等。社会身份会影响人们的行为决策,因此成了经济学、社会心理学、政治学、历史学、人类学等多个学科研究的核心问题。可是,标准经济学把人假设成理性、自利的经济人,这种把人视为“理性白痴”(Sen, 1985)的观点忽视了人与人之间的社会互动对行为决策的影响。实验研究方法和先进的计量手段在经济学研究中的应用,以及与社会心理学、组织行为学 and 经济学理论相结合,一方面为研究和验证行为主体社会偏好的存在性提供了有用的研究方法,并且奠定了理论基础;另一方

面使得研究社会身份对行为决策的影响成为可能(Fehr 和 Hoff, 2011)。

本文在文献梳理的基础上,首先阐明了社会身份影响行为决策的机理,并介绍了相关的实验研究方法,然后结合不同的博弈实验背景分析了社会身份对个体行为决策的影响,最后在剖析现有研究仍存在的问题的基础上有针对性地对未来研究进行了简要的展望。

二、社会身份影响行为决策的机理探讨与相关实验研究方法介绍

(一) 社会身份影响行为决策的机理

在研究群间歧视的心理学基础时, Tajfel 和 Turner(1971)提出了社会身份理论,并且把社会身份对行为决策的影响归纳为三个过程:一是归类(categorization)。在社会或群体背景下,个体总是把自己归入某个或者某些社会类别(如女性、士兵、绿色消费者等),归类过程能使模糊的现实

收稿日期:2012-12-05

基金项目:教育部人文社科规划基金项目《基于身份凸显与认同的组织内合作行为理论与实验研究》(批准号:11YJA630115)

作者简介:汪良军(1975—),男,浙江工业大学经济与管理学院副教授,硕士生导师;

刘美辰(1987—),女,浙江工业大学经济与管理学院。

世界变得清晰,把不同的刺激因素归并为若干在数量上更易管理的类别(Hogg 和 Abram,1988)。二是自我认同(self-identification)。经过自我归类,个体把自己归入某一社会类别,并把自己视为这一社会类别或群体的一员,在提高自己态度、信念、行为等方面与群体其他成员相似性的同时,努力增强自己与非群体成员的差别。三是自我强化(self-enhancement)。在自我强化过程中,个体通过群内、外比较以及群内友善和群间歧视来实现自我强化。Tajfel 和 Turner(1971)通过实验证明了自己提出的理论。在实验中,Tajfel 和 Turner(1971)采用最简群体范式(minimal group paradigm)研究发现,群体成员给予群内成员的奖励要明显多于给予群外个体的奖励,这意味着群体身份会导致群内友善和群间歧视。后来,许多社会心理学研究(如 Kerr,1994;Tyler 和 Blader,2001;Bicchieri,2002;Smith 等,2003)得出了相同的结论。

有关身份影响行为的经济学研究始于 Akerlof 和 Kranton(2000)。根据他们俩构建的身份效用模型,个体的偏好受到他们所归属的特定社会类别或其社会身份的影响,每个社会群体都有自己的价值观、规范或行为准则,当个体的行为偏离其所属群体的规范或行为准则时就可能产生负罪、内疚等心理负效用,因此,社会身份会影响个体的行为选择,如择业(Akerlof 和 Kranton,2000)、择校(Akerlof 和 Kranton,2002)。不过,Akerlof 和 Kranton(2000)提出的社会身份研究模型假定个体的身份偏好是外生的,并且仅限于一种身份,因此不能用于研究身份偏好的动态变化与个体多重身份对行为决策的影响。2011年,Benabou 和 Tirole 提出了一个互补性理论模型,分析了个体对社会身份的动态投入对其信念和认知进而对其社会博弈行为策略选择的影响。比如,人们选择不同的文身或者男性以穿裙子等行为来彰显自己的社会身份,从而影响博弈各方的信念与行为选择。然而,现有的有关社会身份影响行为决策的理论和模型都是建立在大量的假设之上的,即使已经过严密的数学论证,也仍有待实证来检验。而且,相关理论都涉及内疚、负罪和信念等心理因素,因此,采用调查方法难以获得相应的数据,经济计量模型也无法解决自身的因果关

系难以识别的问题,无法剥离社会、经济、文化等因素的影响,最终无法证明社会身份对行为决策的净影响。

为了克服经济理论和模型以及计量研究所存在的局限性,许多学者(如 Charness 等,2007 和 2010;Heap 和 Zizzo,2009;Sutter,2009;Chen 和 Li,2009 和 2011;Fehr 和 Hoff,2011;Guala 等,2013)纷纷采用实验方法来研究社会身份对微观个体行为决策的影响。

社会身份影响个体行为决策的内在机理是行为实验研究的一个热点,也是难点。通过对最新研究文献的系统梳理,我们发现学者们主要致力于研究以下两种社会身份影响行为决策的作用机理:一是个体的社会身份影响其社会偏好,进而影响其行为决策;二是个体的社会身份影响其期望或信念,进而影响其行为决策。第一个作用机理是现有研究的重点,并且得到了大量实验的检验。但最近,Guala 等(2013)完成的一项社会困境合作行为实验研究对此前相关研究的结论提出了质疑。他们的实验研究旨在回答在一次性囚徒困境博弈中局中人的身份信息结构(共同知识或不对称信息)是否会影响其合作行为选择。假如个体的社会身份通过影响个体的社会偏好来影响其合作行为选择,那么,只要能够确定个体的社会身份,就能知道个体的社会偏好,这样的话,个体的身份信息结构就不会影响他们的行为选择。但在实验中,给定被试的社会身份,不同的身份信息结构仍会影响他们的合作水平。研究显示,被试在身份信息为共同知识条件下的合作水平显著高于其在身份信息不对称条件下的合作水平。这说明不同的社会身份信息结构会影响被试有关对方行为的期望或信念,从而影响他们的合作行为选择。不过,我们认为:虽然“个体的社会身份通过影响他们的期望或信念来影响他们的行为决策”是一个重要的研究发现,但并不能够否定其他博弈情境(如独裁者博弈)中社会身份影响行为决策的第一种作用机理。鉴于目前有关社会身份对行为决策影响的研究主要集中在第一种作用机理上,故下文主要围绕这种机理来深入分析。

研究者在社会偏好理论实验研究背景下提出了社会身份影响行为决策的机理(即机理1)。实验研究(如 Rabin,1993;Fehr 和 Schmidt,1999;

Bolton 和 Ockenfels, 2000; Fehr 和 Gächter, 2000 和 2002; 叶航和汪丁丁等, 2005; 周业安和宋紫峰, 2008; Ashley 等, 2009, Chen 等, 2009; 陈叶烽, 2009) 表明, 个体具有偏离经济理论标准假设的社会偏好。具有经济和社会偏好的个体在进行行为选择时, 除了受经济偏好的影响外, 还要受其社会偏好的重要影响。在解决了社会偏好的存在性问题以后, 还须从研究逻辑上弄清哪些因素会影响个体的社会偏好。现有研究(如 Hoff 和 Pandey, 2006 和 2011; Chen 和 Li, 2009) 显示, 社会身份是影响社会偏好的重要因素。行为经济学家从社会偏好的角度检验、继承和发展了社会心理学中的“群内友善, 群间歧视”观点。Chen 和 Li (2009) 采用最简群体范式考察了群体身份对于个体社会偏好的影响。她们俩把群体身份因素纳入 Charness 和 Rabin (2002) 提出的效用函数, 通过实验研究发现: 在群体身份影响被试分配偏好与互惠偏好方面确实存在群内友善与群间歧视的现象; 在群体身份影响社会福利最大化偏好方面, 研究显示: 当被试具有相同的群体身份时, 更倾向于采取社会福利最大化行为。Benjamin 等 (2010) 采用启动 (priming) 技术考察了凸显种族身份和人种身份对于被试时间和风险偏好的影响, 结果显示: 凸显亚裔美国人的种族身份能使他们具有耐心偏好, 而凸显黑人的人种身份则会降低他们的风险偏好, 从而验证了先前观察到的亚洲人和黑人的经济行为。Horton 等 (2010) 采用在线实验方法检验了启动宗教身份对囚徒困境博弈中合作行为的影响, 结果发现: 对于信奉上帝的被试, 启动他们的宗教身份, 可以凸显他们的利他偏好并提高他们的合作水平。在迷宫实验中, Hoff 和 Pandey (2006 和 2011) 通过激活印度北方乡村被试的种姓身份发现, 相对于未被激活种姓身份的对照组而言, 被激活种姓身份的被试的竞争偏好显著降低了低等级种姓被试解迷宫的绩效。Afridi 等 (2011) 通过启动中国学生的户籍身份验证了 Hoff 和 Pandey (2006 和 2011) 的研究结论。在深入研究社会身份通过社会偏好来影响行为选择的机理时, 我们发现社会身份通过以下两个途径来影响个体的社会偏好, 进而影响行为选择: 一个是社会身份本身的“身份标签”效应 (labeling effect), 另一个是特定的社会身份所固有的规范、

价值观和信念等因素。为了更好地理解这两个影响途径, 下文结合两种不同的实验方法进行分析。

(二) 社会身份影响行为决策的实验研究方法

为了有效分解社会身份影响行为决策的两个不同途径, 研究者们主要采用最简群体范式和启动技术这两种实验方法 (Chen 和 Li, 2009)。

1. 最简群体范式与群体身份。最简群体范式是社会心理学实验中研究社会身份的一种重要方法, 通过该方法可以构建出被试的群体身份 (人工群体身份)。其基本特点是: 研究人员让被试挑选若干成对的刺激物 (信息、图片等), 然后按照被试的选择结果对他们进行随机分组; 被试全部匿名, 通过在线聊天或非面对面交流方式来进行沟通。这些特点能够保证通过该方法构建的群体身份除了标签效应以外, 没有其他任何作用。

为了便于理解, 下面以行为经济学中常用的实验方法为例来说明最简群体范式。实验员 (或电脑) 向被试展示西方现代画家 Klee 和 Kandinsky 的五对油画供他们挑选, 然后根据他们的选择把他们分成 Klee 组和 Kandinsky 组, 即构建两种不同的群体身份。当然, 也可以采用更加简单的分组方法: 让被试在进入实验室时从一个装有红、黄两种颜色卡片的盒子里随机抽取一张卡片, 然后根据卡片颜色把他们分成红、黄两组。由于被试在分组过程中没有进行过任何交流, 因此, 这种群体身份是一种最低限度的身份, 其背后没有蕴含任何的价值观或规范, 而只有标签效应。实验研究表明, 即使是这种最低限度的身份也会影响被试的偏好与行为选择。

2. 启动技术与身份凸显。现实中, 社会身份不止是一种“标签”, 还包含价值观和规范等社会内容。为了研究社会身份对个体决策行为的影响, 许多学者 (如 Bernhard 等, 2006; Hoff 和 Pandey, 2006; Goette 等, 2006 和 2010a; Benjamin 等, 2010; Charness 和 Rustichini, 2010; Chen 等, 2010) 采用了一种被称为“启动技术”的新方法, 在实验中通过对被试进行某种刺激或提示来凸显被试的特定身份。这种身份凸显会影响被试的认知、情感和偏好。在实验中, 可以采用不同的刺激物, 如问卷、代表特定身份的画面或社会场景、与特定身份相关的称谓等。由上可知, 最简群体范式是一种分组方法, 可用来构建身份, 但启动技术

并不是分组方法,而是一种借助适当方法来启动被试身份感知的技术。我们每个人都有不同的社会身份,犹如夜幕笼罩下的高楼大厦,虽然存在但难以看清。启动或凸显社会身份就如同一束强光照亮了夜幕下的城市,把一些社会身份激活(显露出高楼大厦),从而展示不同社会身份所蕴含的价值观和规范,进而影响个体的行为选择。Benjamin等(2010)在Akerlof和Kranton(2000)模型的基础上,提出了一个分析启动社会身份影响个体决策偏好的模型。他们认为,如果在效用函数中加入表示身份的变量,那么,表达最优行为选择的函数应该是: $x^*(s) = (1 - w(s))x_0 + w(s)x_c$ 。式中, x_0 表示没有考虑身份的行为选择; x_c 表示作为某个社会类别的成员应该采取的理想行为; $w(s)$ 表示个体赋予社会类别 c 的权重,其中 s 表示个体归属社会类别 c 的感知强度。在启动特定社会身份以后, s 取值增加,并且 $w'(s) > 0$,因而个体的行为更加趋近于其社会身份所要求的理想行为。例如,一般认为,就数理逻辑能力而言,男性比女性强,亚洲人比欧美白人强。Shih等(1999)利用启动技术研究发现,在启动被试的女性身份以后,她们的数学测验成绩显著下降;而在启动被试的亚洲人身份以后,他们的数学测验成绩却显著提高。在独裁者博弈实验中,Mazar和Zhong(2010)发现,实验组织者向被试展示绿色产品,激活绿色产品购买者的“绿色消费者”身份,可以显著提高被试的利他偏好水平。

三、社会身份与行为博弈实验

在实验中,为了分解上述两种不同的影响途径,研究者会采用最简群体范式来构造被试的群体身份,利用群体身份来考察社会身份对行为决策的“标签”作用;采用启动技术来凸显被试的特定身份,并且激活该身份所要求的规范与信念,从而影响被试的偏好和行为选择。在现有文献中,经济学家分别在囚徒困境博弈、公共品供给博弈、信任博弈、独裁者博弈等实验背景下研究并检验了社会身份对行为决策的影响。

(一)身份与囚徒困境博弈实验

在两人囚徒困境博弈(简称PD博弈)中,博弈双方可选择的策略是合作或背叛,其中背叛是博弈双方的占优策略。根据标准假设,由背叛所

组成的策略组合是唯一的纯策略纳什均衡。可是,有关PD博弈的实验研究显示,被试的合作几率大约能达到50%。这个结论与主流经济学的预测不一致,行为经济学对此的主要解释是被试存在利他性社会偏好。目前,有学者(Bernhard等,2006;Charness等,2007;Sutter,2009)从社会身份的角度来解释PD博弈中被试的社会偏好与合作行为关系。

在引入第三方惩罚的PD博弈实验中,Goette、Huffman和Meier(以下简称GHM,2006和2010a)研究了群体身份对选择利他性合作行为与惩罚背叛者的影响。GHM(2006)对228名瑞士军人进行随机分组,在标准的PD博弈中引入了第三方惩罚机制,以考察群内和群外身份对被试合作行为可能产生的不同影响以及对实施合作规范(即惩罚背叛者)的影响。他们研究发现,在最简群体范式分组中,群内成员间的合作水平显著高于群外个体间的合作水平;在引入了第三方惩罚机制以后,实验显示不同的群体身份会影响第三方的惩罚偏好;当受背叛行为伤害的被试与第三方具有相同的群体身份时,第三方的惩罚偏好呈显著的上升趋势。这与Bernhard等(2006)的研究结论一致。另外,GHM(2010a)比较了采用最简范式构建的群体身份与随机真实群体身份对行为的影响,并且发现:与最简范式群体身份相比,随机真实群体身份会显著提高群内被试间的合作水平;在利他性规范的实施方面,最简范式群体对群内被试背叛行为的惩罚显著严于对群外被试背叛行为的惩罚。不过,随机真实身份群体重复了GHM(2006)的研究结论,即第三方对群内被试背叛行为的惩罚与对群外被试背叛行为的惩罚程度相同,如果群内被试因他人的背叛行为而受到了伤害,那么第三方将显著提高对采用背叛行为的被试的惩罚水平。GHM(2010a)认为,这种惩罚程度上的差异是由两种不同群体的行为影响机制不同造成的,最简范式群体身份只有“标签效应”,而真实身份随机分组群体的身份除了“标签效应”以外,被试之间的“行为规范”、友谊和同理心也会提高被试的合作行为和合作规范执行水平。

Charness、Rigotti和Rustichini(简称CRR,2007)在PD博弈实验中,采用最简群体范式研究

了凸显群体身份对成员个人行为的影响。在实验中,他们采用了包括旁观者、反馈博弈结果、收益共享等三个实验变量的 2×3 实验设计。当旁观者与局中人具有相同的群体身份时,局中人被称为“主人”,否则就被称为“客人”。实验显示,在博弈中存在强烈的旁观者效应,即与没有旁观者在场的实验条件相比,在同身份旁观者的观察下,主人的行为表现出更强的攻击性(攻击性用选择自己收益最大化策略的频率来表示,由59.6%上升到了83.6%),而客人因预见到主人可能做出的行为选择,所以在有旁观者在场的条件下表现得比较温和(即攻击性较小)。当有旁观者在场与反馈博弈结果两个条件同时出现时,由于群体身份凸显程度的提高,旁观者效应就变得更加明显:主人的攻击性由83.6%提高到了94.6%。后来,Sutter(2009)把这个实验结论拓展到非策略性决策和团队情境下的个人行为决策,并且验证了CRR(2007)有关凸显群体身份影响个体行为决策的研究结论。

Charness和Rustichini(2010)采用启动技术把性别引入CRR(2007)的实验设计中,考察了在PD博弈实验中凸显性别身份对当事人合作行为的影响。实验研究显示,男性与女性在总合作水平上没有显著的差异,分别为35.5%和39.2%。不过,在考虑了具体的性别和角色对合作水平的影响以后,男性被试作为主人的合作水平(28.9%)显著低于女性被试作为主人的合作水平(45.8%),但男性被试作为客人的合作水平(42.1%)显著高于女性被试作为客人的合作水平(32.5%)。对此,Charness和Rustichini(2010)的解释是:由于行为决策本身具有某种信号功能,而且男性又比女性更加在意行为本身的信号功能,因此,凸显性别身份会造成不同性别被试的合作水平差异。Chuah等(2011)在一项启动宗教身份的实验研究中发现,当博弈双方具有相同的宗教身份(佛教徒、基督教徒、穆斯林或印度教徒)时,被试的合作水平显著提高。另外,他们还发现价值观和信念能够通过宗教身份间接地影响博弈双方的合作行为,而宗教价值观本身对合作行为的影响并不显著。

Chen等(2010)采用启动技术研究了凸显多重身份(种族和校友身份)对被试在序贯PD博弈

中的合作与协调行为决策的影响。在实验中,她们安排了五种序贯PD博弈实验情境,其中博弈1具有四个纳什均衡。Chen等(2010)利用这种博弈来研究被试身份对策略性行为的协调作用,而博弈1~4都只有一个由占优策略组成的纳什均衡。她们用这四个博弈来研究被试身份对选择rJPM(理性联合收益最大化)策略的影响,结果发现启动种族身份对亚洲人与高加索人产生不同的行为影响:凸显种族身份对高加索人合作或协调行为的影响不显著;不过,相对于控制组(没有凸显种族身份,只凸显被试姓名)而言,凸显种族身份使得密歇根大学的亚洲裔被试表现出更显著的群外歧视与群内合作行为;与控制组比较,在博弈1~4中,凸显被试的校友身份,无论是群内还是群外亚洲裔被试选择rJPM策略的比例都显著提高,具体而言分别提高了30%和40%。后来,Chen等(2010)通过弱链协调博弈实验考察了身份对于多重纳什均衡选择的影响,结果发现被试的相同身份可以导致群内成员更多地选择收益占优的纳什均衡,从而提高群体的效率。她们的研究说明,在启动相同身份以后,具有多重身份的被试会提高在PD博弈中的合作水平,这对于研究如何提高现代组织内部的团队合作水平具有重要的意义。

(二)身份与公共品供给博弈实验

公共品供给博弈(简称PGG)是研究人们在社会困境中是否选择合作行为的一种重要工具。假定有 n 个局中人,每个局中人的禀赋为 E ,如果他们同时拿出部分 $E(x \in [0, E])$ 投入公共品生产,那么每人可获得收益 $u_i = E - x + \alpha \sum_{j=1}^n x_j$ 。式中, α 表示资本边际回报率,满足 $0 < \alpha < 1 < n\alpha$ 。从理论上讲,自利、理性的局中人选择搭便车是占优策略,纯策略纳什均衡下的投入(合作水平)是0。可是,PGG实验显示,在一次性博弈中,被试平均为公共品生产投入50%的禀赋;而在重复博弈中,被试的投入水平趋于下降。实验经济学家研究发现了许多造成这种实验结果的影响因素,如被试的社会偏好、“失误”、异质性以及实验的结构性因素等(参见Ledyard于1995年完成的综述),当然身份也是影响PGG策略行为选择的一个重要因素。

在PGG实验中,学者们采用最简群体范式,

主要从群体身份强度和群间竞争两个方面来考察身份对行为决策的影响。Eckel 和 Grossman (2005)通过构造不同强度的团队身份考察了团队身份强度对团队成员偷懒和“搭便车”行为的影响。在实验中,他们安排了六种不同的实验设置(从 ID1 到 ID6)来检验被试的身份认同强度对其行为决策的影响。实验设置 ID1 共有四个团队,每个团队由五个被试随机组成,被试只知道本团队的人数,但不知道其他成员的身份信息。实验设置 ID2 在 ID1 的基础上采用不同的颜色来区分团队身份。实验设置 ID3 在 ID2 的基础上要求被试在组成团队前先做一个小测验,然后根据被试的得分高低组成四个团队。为了构造更强的身份认同,实验设置 ID4 在 ID3 的基础上要求每个团队在进行 PGG 实验前先完成一次无报酬拼图游戏。实验设置 ID5 与 ID4 的区别在于:在 ID5 中,被试凭自己在拼图游戏中的表现能获得一定报酬。由于受到报酬的激励, ID5 中被试的团队身份认同更强。而 ID6 则在 ID5 的基础上增加了一个锦标赛条件。实验研究表明: ID4~ID6 中三个身份认同较强的团队平均禀赋投入水平显著高于 ID1~ID3 三个身份认同较弱的团队,而增加了锦标赛条件的 ID6 平均禀赋投入率明显高于 ID5。Eckel 和 Grossman(2005)的研究表明,仅仅根据身份识别并不能有效克服团队中的“搭便车”行为,但在团队开展生产性活动前引入能够强化团队身份认同的机制可以提高团队的合作水平,如锦标赛机制。在 Eckel 和 Grossman(2005)研究的启发下, Tan 和 Bolle(2007)深入考察了群间竞争对群内成员合作行为的影响。在实验中,他们俩设计了标准线性 PGG 和两个经修正的公共品供给博弈(XPG 和 CPG,前者改变了信息结构,后者则改变了边际回报率)三种实验设置。实验设置 XPG 与标准线性 PGG 的唯一区别在于信息结构:在不改变被试收益函数的前提下,前者在重复博弈中把上期群间禀赋总投入信息反馈给被试;实验设置 CPG 与 XPG 的区别在于前者规定:群体禀赋总投入水平低,资本边际回报率 α 也低。实验研究显示:无论是采用随机分组法还是固定分组法, XPG 和 CPG 中的合作水平显著高于标准线性 PGG 中的合作水平,而 CPG 中的合作水平又显著高于 XPG 中的合作水平。这说明

群间比较和竞争能够激发群体身份凸显效应,从而提高合作水平;在经济激励条件下,群体身份对被试合作行为的影响更加显著。Goette 等(2010b)通过 PD 博弈实验也验证了 Tan 和 Bolle(2007)有关群间竞争对于群内合作水平的影响,并且发现:群间竞争会显著提高对群外被试的惩罚水平,而且惩罚行为具有反社会性(指针对群外被试合作行为的惩罚)。

Benjamin 等(2011)采用启动技术研究了凸显宗教身份对合作行为的影响,结果显示:在实验组中,凸显宗教身份对于天主教徒被试贡献(指禀赋投入)的影响最大,对新教徒和犹太教徒被试贡献的影响次之,而对无神论者和不可知论者被试贡献的影响最小。不过,除了受到宗教身份的影响外,这些被试的贡献还受到其他诸多因素的影响,如社会关系、受教育程度等。为了剔除这些因素的影响, Benjamin 等(2011)把启动宗教身份的被试编入实验组,然后比较实验组与控制组(不启动宗教身份)在 PGG 中的影响差异。他们的研究显示,凸显实验组被试的新教徒身份能使他们的贡献比控制组被试(即没有启动宗教身份)提高 15%,而凸显天主教徒身份则导致他们的贡献比控制组下降 18%。因此,他们的实验验证了 Putnam(1993)和 La Port 等(1997)有关宗教影响公共品供给的计量研究结论。此外, Benjamin 等(2011)还发现,天主教徒身份的低信任规范是造成凸显天主教徒身份降低贡献水平的原因。不过,在实验组中,新教徒被试对组内其他被试的贡献水平预期与对控制组被试的贡献水平预期并没有显著差异,因此,新教徒被试能够提高贡献水平,并不是因为信任规范而是新教徒身份中的无条件合作规范发挥了作用。Ahmed(2009)以印度农民为被试,验证了凸显宗教身份对于公共品博弈实验中合作行为的显著影响。不过, Ahmed 和 Salas(2009)以及 Anderson 等(2010)的研究并没有支持有关宗教身份的凸显显著影响合作行为的结论。我们认为,其中的主要原因是难以剥离其他因素(如文化、种族、经济环境等)的影响。

(三)身份与信任博弈实验

信任博弈也是研究个体行为决策的重要实验情境。这种博弈分两个阶段进行:第一阶段,委托人从自己的禀赋(E)中拿出 y 部分给代理人;第

二阶段,代理人在收到 y 以后总共会自动获得 $3y$,然后选择把 $x(0 \leq x \leq 3y)$ 还给委托人。委托人的收益为 $E-y+x$,而代理人的收益为 $3y-x$,其中 y 表示委托人的信任水平,而 x 表示代理人的可信任水平。理论上,根据逆向归纳法,理性、自利的代理人会选择 $x=0$,而委托人基于这个预期会选择 $y=0$ 。但是,信任博弈实验研究表明,委托人的平均信任水平可达到 $0.5E$,而代理人也会回报略低于 $0.5E$ 的 x ,且 x 与 y 正相关。在实验研究中,研究者发现影响被试信任水平的因素有很多,如被试对风险的态度、文化和实验的结构因素(具体可参阅 Camerer,2003a)。当然,被试的社会身份也是影响信任博弈中信任行为与可信任行为的重要因素。

在实验研究中,Hargreaves、Heap 和 Zizzo(简称 HHZ,2009)采用最简群体范式考察了人工构造的群体身份影响个体决策的“标签效应”。他们的实验研究显示,纯粹的群体身份本身对群内成员的行为决策产生不同的影响。首先,纯粹的群体身份本身不会对群内成员的信任和可信任行为产生显著的影响,但对群内成员针对群外个体的信任与可信任行为产生显著的负面影响。因此,他们认为群体身份本身对于信任行为具有负面影响。其次,被试能从群体身份中得到心理收益(Akerlof 和 Kranton,2000),因此,群体身份对个体的信任行为会产生正面影响。他们认为,综合两方面的影响,群体身份本身只对信任行为产生净效应很小的影响。

现实中,群体的规模和地位会影响群体身份的凸显性,进而影响群体成员的行为决策或偏好。Tomomi 等(2008)试验发现,越南村民的行为受到民族群体地位的影响。作为少数民族的高棉人表现出明显的群内友善,而作为主要民族的越南族和汉族却没有表现出群内友善。Tsutsui 和 Zizzo(2010)在信任博弈实验中采用最简群体范式研究了不同规模和地位的群体的身份对被试行为的影响。他们的研究得出了以下两个结论:首先,在不同规模的群体中都验证了 HHZ(2009)有关群体身份产生群外歧视的结论;其次,低地位群体被试给予群内被试的 y (信任水平)也比较低,而小规模群体被试给予大规模群体被试的回报 x (可信任水平)却较多。因此,他们俩认为,小规

模、低地位群体被试的群外歧视低于大规模、高地位群体的被试。

有关启动宗教身份如何影响信任和可信任行为的实验得出了并不一致的结论。具体而言,Fehr 等(2002)通过以 429 个德国人为被试完成的信任博弈实验发现,天主教徒被试的信任水平显著高于无宗教身份的被试,而新教徒被试无论是在信任行为还是可信任行为方面都没有反映出宗教身份的影响。另外,Bellemare 和 Kroger(2007)通过一项以 499 个荷兰人为被试的实验发现,宗教身份并没有显著影响被试的信任与可信任行为;Anderson 等(2010)一项以大学生为被试的研究也得出了同样的结论。不过,Benjamin 等(2010)通过礼物交换博弈(与信任博弈类似)实验发现,启动宗教身份对于被试的工资或努力水平具有一定的影响,尤其是启动犹太教徒被试的宗教身份会产生显著的影响。不过,这些研究同样显示,性别、年龄、受教育程度和种族等身份也显著影响被试的信任与可信任行为。因此,宗教身份与人口因素的交互作用有可能是提高研究结论显著性的一个重要因素。

(四)身份与独裁者博弈实验

独裁者博弈是实验研究个体分配偏好的一种重要手段。在独裁者博弈中,一个局中人充当独裁者,另一个扮演接受者。独裁者拥有财富 E ,他的策略是把 $x \in E$ 分给接受者;而接受者只能被动地选择接受,因此,双方的收益分别为 $(E-x, x)$ 。根据自利、理性的经济人假设,独裁者分给接受者的 x 无限接近于 0。但是,在独裁者博弈实验中,独裁者一般会把 15%~25% 的 E 分给接受者。对于这种违背经济学标准假设的行为,实验经济学家(如 Camerer,2003a)一般从被试具有社会偏好的角度来解释,如独裁者博弈实验中的独裁者利他偏好。Bernhard 等(2006)以及 Shariff 和 Norenzayan(2007)的研究表明,身份会直接影响独裁者的利他偏好与行为选择。

在独裁者博弈实验中,独裁者在决定分配额时往往参照具有相同身份的局中人行事,因此,披露身份信息会影响独裁者的选择。Bohnet 和 Frey(1997)在实验中采用了单向信息披露法,让接受者手中拿一个号码,而处在同一教室的独裁者根据接受者手中的号码来确认接受者的身份。

研究表明,让独裁者了解接受者的身份,会降低分配额 x 为零的频率。在接受者起身做自我介绍(即说出自己的出生地、姓名、爱好和职业)以后, x 的均值上升到了总额的一半,而且有 40% 的独裁者把一半以上的 E 分给了接受者。在另一项类似的研究中, Eckel 和 Grossman(1995)发现:当接受者由一个富有爱心的知名红十字会会员充当时,就能比由其他人充当多得到 1 倍的 x 。

在有第三方惩罚的独裁者博弈实验中, Bernhard 等(2006)在 Fehr 和 Fischbacher(2004)实验设计的基础上检验了群体身份对执行利他规范的影响。在实验中,他们以巴布新几内亚西部两个部落的成员作为被试, A、B、C 分别充当独裁者、接受者和第三方(即惩罚者)。与 Fehr 和 Fischbacher(2004)实验设计的区别在于他们引入了部落身份这个因素。实验安排了四个设置条件:(1)在 ABC 设置中, A、B、C 三方均来自同一个部落;(2)在 BC 设置中,接受者和第三方来自同一个部落,而独裁者 A 来自另一个部落;(3)在 AB 设置中,独裁者和接受者来自同一个部落,而第三方来自另一个部落;(4)在 AC 设置中,独裁者和第三方来自同一部落,而接受者来自另一个部落。结果,他们研究发现:第三方惩罚独裁者违背公平分配规则的强度在 ABC 和 BC 实验设置中明显高于 AB 和 AC 实验设置,这说明第三方对违背利他规范的惩罚偏好取决于接受者 B 的部落身份。比较实验设置 ABC 与 BC 发现,前者的第三方惩罚强度不及后者的第三方惩罚强度,即当第三方和接受者来自同一个部落时,独裁者的部落身份会影响第三方的惩罚偏好。

有关性别身份的独裁者博弈实验研究(如 Eckel 和 Grossman, 1998; Andreoni 和 Vest, 2001; Dufwenberg 和 Muren, 2006)表明,在匿名实验条件下,女性比男性更加厌恶不公平。 Ben-Ner(2004)以及 Dufwenberg 和 Muren(2006b)研究发现:如果无法确定接受者的性别,那么,男性和女性独裁者在分配额上没有差异;如果披露接受者的性别信息,则女性独裁者分给男性接受者的 x 显著高于分给女性接受者的 x ,而接受者性别对男性独裁者的分配行为没有显著影响。

在研究宗教身份如何影响独裁者亲社会行为

的实验中, Shariff 和 Norenzayan(2007)以 50 名美国哥伦比亚大学学生为被试,根据是否启动宗教身份把被试分为实验组与控制组。他们俩通过比较被试采取自利行为(独裁者把 E 全部留给自己)的比例发现:控制组中采取自利行为的被试比例(36%)显著高于启动宗教身份的实验组(16%);而在采用公平或亲社会行为的比例方面,实验组(52%)显著高于控制组(12%)。在增加了被试的多样性后,实验结论依然稳健,这说明实验结论具有较好的外部效度。

四、现有研究不足分析与未来研究展望

本文着重评介了采用最简群体范式与启动技术这两种行为经济学常用的实验方法研究三种社会身份(群体、性别和宗教身份)对行为(合作行为、信任行为和利他行为)决策影响的文献。通过以上评介,我们发现,现有相关研究还存在以下四个方面的问题。

首先,现有研究分别通过社会偏好与信念这两个中介因素来考察社会身份对行为决策的影响,但没有探讨两种不同的影响机制之间是否存在关系,如果存在关系又是什么关系,是互补还是替代关系等问题。另外,现有研究只在一次性囚徒困境博弈实验中验证了基于信念的影响机制,而没有检验在其他博弈实验背景下这个影响机制是否发挥作用。

其次,以社会偏好为中介的影响机制的效应研究还存在三个方面的问题需要解决。第一,虽然已有研究证明了被试的社会偏好异质性(如 Fischbacher 和 Gächter, 2010),但现有的关于社会身份影响社会偏好进而影响行为决策的机制研究并没有考察社会身份对被试异质性社会偏好的影响。比如,在公共品供给博弈实验中, Fischbacher 和 Gächter(2000 和 2010)研究发现了被试四种不同的社会偏好,即自利、有条件合作、利他及其他。那么,社会身份凸显会对社会偏好不同的被试产生相同还是不同的影响呢?第二,在公共品供给博弈与信任博弈中可能会出现多种社会偏好同时影响局中人行为选择的情形,因此,有必要把社会身份对不同社会偏好的影响从社会身份对行为决策的影响中分解出来单独考察,如社会身份对互惠偏好和对利他偏好的影响。第三,

被试的社会身份具有多重性和动态性,这意味着不同身份所决定的社会偏好之间可能存在交叉效应和跨期效应,但是这个问题并没有引起既有研究的重视。

再者,现有研究主要是基于囚徒困境博弈、公共品供给博弈、信任博弈和独裁者博弈等实验背景展开的,因此,我们无法知道相关的研究结论是否能够推广应用到其他博弈实验情境。

最后,从本文所收集的文献看,现有研究都是采用实验室实验方法完成的,而且主要以西方发达国家的学生为被试,于是就存在研究结论是否具有外部效度的问题。

针对现有研究所存在的问题,我们认为未来可以从四个方面来深化或完善相关研究。

首先,后续相关研究有必要解决社会身份影响行为决策的两种不同机制是否同时产生影响,(若同时产生影响)各自的影响程度又如何,怎样在实验中把它们的影响分解开来等问题。

其次,针对上述第二个问题,我们认为未来可从三个方面开展研究:(1)结合运用企业文化与人力资源管理理论,研究社会身份的强度与动态变化如何通过社会偏好来影响行为决策;(2)运用团队断裂理论来研究社会身份多重性对于团队成员个体的行为决策影响;(3)在实验中,让具有多重社会身份的被试同时在不同博弈情境下进行实验(如囚徒困境博弈和协调博弈),以便研究个体的不同社会身份影响其行为决策的交互和溢出效应。

再者,针对上述第三个问题,我们认为未来可以把社会身份对行为决策影响的实验研究拓展到礼物交换博弈、最后通牒博弈、弱链博弈等相关博弈中,以便研究在委托代理关系中代理人的社会身份会对其行为产生什么影响、会对最后通牒博弈局中人的分配行为产生什么影响等问题。

最后,后续研究应该结合运用实验室实验与实地实验这两种不同的试验方法,正如 Falk 和 Zehnder(2007)那样,在信任博弈实验条件下研究瑞士苏黎世五个小镇居民的社会身份对群外歧视行为的影响,以便提高实验室实验研究结论的外部效度。此外,我国学者可以借鉴国外的实验经济学研究成果开展本土化研究,如可以以国内学生为被试开展社会身份(如农业户口和非农业户

口,“富二代”、“官二代”和“农民工二代”)与行为决策关系的研究,以便检验现有研究结论是否适合我国,进而扩大相关研究结论的适用性。

主要参考文献

- [1]Akerlof G and Kranton R. Economics and identity[J]. Quarterly Journal of Economics,2000,115(3):715-773.
- [2]Anderson L J, et al. Did the devil make them do it? The effects of religion in public goods and trust games[J]. Kyklos, 2010, 63(2):163-175.
- [3]Benjamin D J, et al. Social identity and preferences[J]. American Economic Review, 2010, 100(4):1913-1928.
- [4]Benjamin D J, et al. Religious identity and economic behavior [R]. Working Paper, Cornell University, 2011.
- [5]Benabou R and Tirole J. Identity, morals and taboos: Beliefs as assets[J]. Quarterly Journal of Economics, 2011, 126(2):805-855.
- [6]Bernhard H, et al. Group affiliation and altruistic norm enforcement[J]. American Economic Review, 2006, 96(2):217-221.
- [7]Camerer, C. Behavioral game theory: Experiments in strategic interaction[M]. Princeton: Princeton University Press, 2003.
- [8]Charness G, et al. Individual behavior and group membership [J]. American Economic Review, 2007, 97(4):1340-1352.
- [9]Chen R and Chen Y. The potential of social identity for equilibrium selection[J]. American Economic Review, 2011, 101(6):2562-2589.
- [10]Chen Y and Li S-X. Group identity and social preference[J]. American Economic Review, 2009, 99(1):431-457.
- [11]Eckel C and Grossman P. Managing diversity by creating team identity[J]. Journal of Economic Behavior and Organization, 2005, 58(3):371-392.
- [12]Falk A and Zehnder C. Discrimination and in-group favoritism in a citywide trust experiment[R]. Working Paper, IZA and University of Bonn, 2007.
- [13]Fehr E and Schmidt K. A theory of fairness, competition and cooperation[J]. Quarterly Journal of Economics, 1999, 114(3):817-868.
- [14]Fehr E and Gächter S. Cooperation and punishment in public goods experiments[J]. American Economic Review, 2000, 90(4):980-994.
- [15]Fehr E and Hoff K. Tastes, casters, and culture: The influence of society on preferences[J]. Economic Journal, 2011, 121(11):396-412.
- [16]Fischbacher U and Gächter S. Social preferences, beliefs, and the dynamics of free riding in public good experiments[J]. American Economic Review, 2010, 100(1):541-556.
- [17]Goette L, et al. The impact of group membership on cooperation and norm enforcement: Evidence using random assign-

- ment to real social groups[J]. *American Economic Review*, 2006, 96(2): 212-216.
- [18] Goette L, et al. Group membership, competition, altruistic versus anti-social punishment: Evidence from randomly assigned army group[R]. Working Paper, Columbia university, 2010b.
- [19] Goette L, et al. The impact of social ties on group interactions: Evidence from minimal groups and randomly assigned real groups[J]. *American Economic Journal: Microeconomics*, 2012, 4(1): 101-115.
- [20] Guala F, et al. Group membership, team preferences, and expectations[J]. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 2013, 86(2): 183-190.
- [21] Heap H, et al. The value of groups[J]. *American Economic Review*, 2009, 99(1): 295-323.
- [22] Hoff K and Pandey P. Discrimination, social identity, and durable inequalities[J]. *American Economic Review*, 2006, 96(2): 206-211.
- [23] La Porta R, et al. Trust in large organizations[J]. *American Economic Review*, 1997, 87(2): 333-338.
- [24] LeBoeuf R A, et al. The conflicting choices of alternating selves[J]. *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, 2010, 111(1): 48-61.
- [25] Mazar N and Zhong C-B. Do green products make us better people [J]. *Psychological Science*, 2010, 21(4): 494-498.
- [26] Sen A. Goals, commitment, and identity[J]. *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1985, 1(2): 341-355.
- [27] Simpson B. Social identity and cooperation in social dilemmas [J]. *Rationality and Society*, 2006, 18(4): 443-470.
- [28] Sutter M. Individual behavior and group membership: Comment[J]. *American Economic Review*, 2009, 99(5): 2247-2257.
- [29] Tajfel H, et al. Social categorization and intergroup behavior [J]. *European Journal of Social Psychology*, 1971, 1(3): 149-178.
- [30] Tan J H W and Bolle F. Team competition and the public goods game[J]. *Economics Letters*, 2007, 96(1): 133-39.
- [31] 陈叶烽. 亲社会性行为及其社会偏好的分解[J]. *经济研究*, 2009, (12): 131-152.
- [32] 王爱君. 身份经济学研究述评[J]. *经济学动态*, 2011, (10): 120-125.
- [33] 王海珍, 刘新梅, 张永胜. 派系形成对员工满意度的影响及机理: 社会网络视角的研究[J]. *管理评论*, 2011, (12): 116-123.
- [34] 汪良军. 企业强文化的资本性研究[J]. *中国工业经济*, 2009, (7): 109-119.
- [35] 谢小云, 李倩. 国外团队断裂带研究现状评价与未来展望 [J]. *外国经济与管理*, 2011, (1): 29-38.

An Analysis of Experimental Economics Research Frontier of the Relationship between Social Identity and Behavioral Decision-making

WANG Liang-jun, LIU Mei-cheng

(School of Economics and Management, Zhejiang University of Technology, Hangzhou 310023, China)

Abstract: Based on a review of experimental economics literature of social identity and behavioral decision-making, this paper analyzes the mechanism of the effect of social identity on behavioral decision-making and two related experimental methods, and introduces the research achievements of the relationship between social identity and behavioral decision-making under experimental backgrounds such as prisoner's dilemma, public goods game, trust game and dictator game. At last on the basis of the summary and evaluation of existing literature, it advances some suggestions in view of the shortcomings of current researches.

Key words: experimental economics; social identity; social preference; minimal group paradigm; priming technology; behavioral decision-making

(责任编辑:谷化)